vinetur

Constellation Brands compra SpikedAde por 75 millones de dólares para reforzarse en las bebidas listas para beber

El grupo se hace con el 100% de la marca en un mercado que crece 25% en Estados Unidos

miércoles 7 de octubre de 2026


ELECTRIC
BLUE
POWERED BY VODKA
SPIKED
ADE
100
CALORIES
4.5%
ALC BY VOL.
ZERO
SUGAR
12 FL OZ (355mL)

Constellation Brands ha adquirido SpikedAde, una marca estadounidense de bebidas listas para beber con base de vodka, por 75 millones de dólares iniciales y un pago variable de hasta 278 millones adicionales ligado a resultados. La empresa comunicó este martes, 6 de octubre, que la operación le otorga el 100% del negocio y que la cuantía extra, si llega a abonarse, se repartirá a lo largo de cinco años en función del rendimiento futuro de la marca.

La compra amplía la cartera de Constellation en el negocio de los RTD —ready to drink, o bebidas listas para beber—, una parte del mercado del alcohol que gana peso en Estados Unidos. La empresa, que comercializa cerveza, vino y espirituosos, sitúa la operación en un espacio de demanda impulsado por el consumidor. Más allá del caso concreto, el movimiento refleja cómo los grandes grupos están dirigiendo capital hacia los cócteles y mezclas con destilados ya preparados, y puede elevar la pugna por la distribución en el mercado estadounidense.

SpikedAde opera en el llamado segmento “Ade”, formado por bebidas alcohólicas inspiradas en sabores conocidos de bebidas deportivas. La marca mezcla esos perfiles con una base de vodka en un formato sin azúcar, sin gas y de 100 calorías. Constellation sostiene que la empresa fue una de las primeras en asentarse en ese nicho y que ha mostrado buen comportamiento inicial, con ampliación de su red comercial, más cuentas y una tasa alta de repetición de pedidos.

La marca ya tiene presencia en el este de Estados Unidos. Para Constellation, ese punto de partida ofrece margen para extender su alcance al resto del país gracias a su estructura comercial y a su red de distribución. La compañía añade que asumirá la supervisión de la producción, el marketing y la distribución de SpikedAde, mientras que su equipo se integrará en la división de cerveza del grupo.

La firma también prevé alinear la distribución de SpikedAde con sus socios Gold Network Distributor, de acuerdo con la normativa aplicable. Ese detalle es relevante en un mercado en el que el acceso al distribuidor adecuado suele marcar la velocidad a la que una marca logra entrar en nuevos estados y cadenas minoristas.

Para justificar la operación, Constellation cita datos de Circana según los cuales las ventas en dólares de los RTD con base de destilados subieron un 25% en las 52 semanas cerradas el 30 de agosto. Ese ritmo sitúa a esta familia de productos entre las áreas con más avance dentro de las bebidas alcohólicas en Estados Unidos y explica parte del interés inversor que despierta el segmento.

Nicholas Fink, presidente y consejero delegado de Constellation, afirmó que SpikedAde ha construido una posición propia dentro de un segmento nuevo y que la marca conecta con el público. A su juicio, la compañía puede apoyarse en esa base para ampliar su alcance y abrir nuevas vías de negocio con el paso del tiempo.

Jason Cohen, fundador y consejero delegado de SpikedAde, señaló que la marca nació con la intención de abrir una nueva etapa en los RTD, situada entre el rendimiento, el estilo de vida y el consumo social. Cohen añadió que el tamaño y la experiencia comercial de Constellation deberían permitir que SpikedAde llegue a más consumidores.

Constellation Brands es un productor y comercializador internacional de cerveza, vino y espirituosos con operaciones en Estados Unidos, México, Nueva Zelanda e Italia. En cerveza, su cartera incluye Corona Extra, Modelo Especial, Pacífico y Victoria; en vino, marcas como Robert Mondavi Winery y Kim Crawford; y en espirituosos, Mi CAMPO Tequila y High West Whiskey.